Direction des relations internationales de l'enseignement
Centre de Langue

Ressources pour les enseignants et les formateurs en français des affaires

Auto-formation : Comprendre le monde de l'entreprise

Crédit : *Joëlle Bonenfant*
Jean Lacroix

Notion : La vente

Si la fonction de l'entreprise est de produire des biens et des services pour satisfaire des besoins, il faut aussi qu'elle les vende, car la vente, qui a pour corollaire l'achat, représente pour elle la ressource principale.

1. Définition.

La vente est un **contrat** entre deux personnes. Le vendeur s'engage à livrer une marchandise, l'acheteur à en payer le prix et à en prendre livraison.
La vente est conclue dès qu'il y a accord sur un objet déterminé et sur le prix de cet objet.

2. Les caractéristiques de la vente.

La vente peut être analysée selon deux critères : le **mode de paiement** et le **délai de paiement**.

➢ le **mode de paiement** :

- au comptant : la vente, la livraison et le règlement sont simultanés ou le paiement a lieu dans un délai très court fixé par l'usage.

Deux types de garanties peuvent etre exigées par le vendeur :

- les **arrhes** : il s'agit d'une somme d'argent versée à la conclusion du contrat et qui a pour but d'en garantir l'exécution.
L'engagement s'applique à l'acheteur, qui peut se rétracter en abandonnant les arrhes au fournisseur, et au vendeur, qui peut choisir de ne pas donner suite à son engagement moyennant le versement à l'acheteur d'une somme égale au double des arrhes.

- l'**acompte** : il constitue un paiement partiel de la dette née de la vente : c'est une avance effectuée par l'acheteur sur le montant total du marché.
La vente étant partiellement exécutée du fait du versement d'un acompte, l'acheteur n'est pas délié de ses obligations par simple abandon de la somme au vendeur.
En cas d'annulation de la vente à ses torts, le vendeur est contraint de restituer l'acompte à l'acheteur.

- à crédit : le paiement est fixé à une date plus ou moins éloignée de la livraison : 30, 60, 90 jours.

Deux formes de vente à crédit sont pratiquées :

- la **vente à terme**, consistant, sur les marchés boursiers, à ne prendre possession des

marchandises ou des valeurs mobilières, qu'à la date de paiement, qui intervient postérieurement à la conclusion de la transaction.

- la **vente à tempérament**, dans laquelle l'acheteur règle sa dette par versements successifs, les **mensualités**, dont le montant et les dates sont fixés d'avance.

- la **location-vente** : l'acheteur devient propriétaire après avoir versé pendant un certain temps un loyer convenu.

- le **crédit bail** ou "**leasing**" : c'est un contrat de location par lequel le propriétaire de biens d'équipement loue à un locataire le matériel demandé, pendant un certain temps.

A la fin du **bail**, trois possibilités s'offrent au locataire :

- renouveler la location (ou bail).
- acquérir la chose louée en versant un prix fixé au moment du contrat.
- restituer la chose louée.

➢ le **délai de livraison** :

- **ventes livrables de suite** : l'acheteur peut prendre immédiatement possession de la marchandise.

- **ventes en disponible** : le vendeur doit tenir les marchandises à la disposition de l'acheteur, qui en prendra livraison en une seule fois ou bien fera fractionner cette livraison à son gré.

- **ventes à terme** : comme indiqué ci-dessus, la livraison et le paiement ont lieu à une date postérieure à la conclusion de la vente.